

Enoturismo: le cantine italiane devono capire cosa cerca il turista estero

scritto da Lavinia Furlani | 3 Novembre 2025



L'enoturismo italiano possiede un potenziale enorme grazie a paesaggi e autenticità unici, ma sconta una mancanza di approccio professionale. Stefano Tulli, cofondatore di Winedering, analizza gli errori più comuni e le aspettative del turista estero, indicando nel nuovo "Manuale dell'enoturismo italiano" la via per passare dall'improvvisazione a un metodo di successo.

Le cantine italiane hanno paesaggi mozzafiato e prodotti unici, eppure spesso perdono prenotazioni per siti non aggiornati, orari limitati o comunicazione confusa.

Per colmare questo gap nasce **"Il Manuale dell'enoturismo**

italiano: dall'improvvisazione al metodo", la prima guida operativa firmata Wine Tourism Hub che traduce la teoria in strumenti concreti per l'accoglienza quotidiana. Tra i protagonisti del progetto c'è **Stefano Tulli, cofondatore e supply manager di Winedering**, piattaforma tra i leader europei per prenotazioni di visite in cantina.

Dal suo osservatorio internazionale – Winedering lavora con centinaia di cantine in tutta Europa – Tulli osserva ogni giorno cosa funziona e cosa frena l'enoturismo italiano, e nel manuale ha contribuito portando questa esperienza diretta sul campo. Lo abbiamo intervistato per capire come le cantine possano finalmente professionalizzare il loro approccio turistico, senza perdere l'autenticità che le rende uniche.

Perché serviva un manuale pratico sull'enoturismo e non solo teorico per le cantine italiane?

La teoria da sola non basta e soprattutto volevamo permettere a tutti gli hospitality manager di avere un "appoggio" costante da utilizzare in base alle necessità giornaliere. Tutte le cantine sanno "perché" l'enoturismo è importante, ma non necessariamente possono ricordare o sapere tutte le sfumature che questo business impone. Abbiamo per questo pensato ad un manuale pratico perché chi lavora in cantina ha bisogno di strumenti concreti da andare a prendere in caso di dubbi o curiosità.

Quali sono gli errori più comuni delle cantine che si approcciano all'enoturismo?

Me ne vengono in mente alcune in maniera "randomica" e non per importanza:

- **Improvvisazione all'approccio turistico:** non parlo di esperienze non strutturate, organizzate al momento, ma di una mancata conoscenza di come funziona il mondo del turismo
- **Comunicazione poco chiara:** siti non aggiornati, prezzi non sempre indicati sul proprio, poca attenzione alle lingue straniere.
- **Scarsa disponibilità:** orari e giorni limitati (specialmente nei weekend), con difficoltà a prenotare.
- **Sottovalutare l'esperienza:** pensare che basti una degustazione standard senza curare dettagli, storytelling e accoglienza.

Cosa funziona (e cosa no) nell'enoturismo italiano visto dall'estero?

Secondo me **funziona** l'autenticità, la bellezza dei paesaggi, il legame profondo con la cultura e il cibo del territorio che da noi è effettivamente molto profonda.

Non funziona invece la mancanza di "standardizzazione" dell'approccio turistico (non del prodotto). I turisti esteri si aspettano chiarezza nei prezzi, facilità di prenotazione, servizi accessibili in inglese. In altri Paesi (Francia, Spagna, USA) il turista trova più uniformità e meno incertezze. A questo si aggiunge un posizionamento "old style" di cantine e di spazi degustazione. Inoltre è fondamentale un servizio in lingua, non basta "arrangiarsi", serve vera accoglienza internazionale.

Come si sta evolvendo il profiling del turista del vino?

Fino a pochi anni fa il turista del vino era un "esperto" o un appassionato. Oggi è molto più ampio:

- **Foodies e viaggiatori esperienziali**, che cercano

autenticità.

- **Giovani under 35**, attratti dal lifestyle e dall'aspetto social dell'esperienza.

- **Famiglie e gruppi misti**, che chiedono attività inclusive.

Il futuro è nella personalizzazione: esperienze modulabili in base a tempo, interessi e livello di conoscenza.

Il turista oggi è completo e allo stesso tempo complesso, non è un esperto di vino ma sicuramente esperto di viaggi e questo cambia l'intera prospettiva necessaria nell'approccio da adottare

Il Manuale dell'enoturismo italiano: dall'improvvisazione al metodo: acquista il libro operativo per il business enoturistico

Wine Tourism Hub ha lanciato il libro “Il Manuale dell'enoturismo italiano: dall'improvvisazione al metodo”. Un volume che nasce dall'esperienza diretta dei fondatori e da un patrimonio prezioso di testimonianze, casi reali e strategie sperimentate sul campo, insieme alle cantine italiane ma anche osservando gli esempi di successo all'estero.

Ordinalo ora:

[**CLICCA QUI!**](#)

Punti chiave

1. **L'errore più comune è l'improvvisazione**, unita a una scarsa conoscenza delle dinamiche del turismo moderno.

2. **Il turista estero cerca standard**, come prezzi chiari, prenotazioni online semplici e un'ottima accoglienza in lingua inglese.
3. **Il nuovo enoturista non è solo un esperto**, ma un viaggiatore che cerca esperienze autentiche, social e personalizzate.
4. **Il manuale offre strumenti concreti** per superare la teoria e gestire l'accoglienza in cantina in modo professionale.